**Тема 3 «Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства»**

**Практичне заняття № 1**

*План заняття*

1. Ідентифікація вихідних параметрів профільної діяльності підприємства

2. Поняття конкурентоспроможності продукції підприємства.

3. Методика діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства.

4. Розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

*Питання для дискусії*

1. За якими аспектами здійснюється аналіз продукції (робіт, послуг) підприємства?

2. Які інформаційні джерела використовують для здійснення аналізу продукції (робіт, послуг) підприємства?

3. Що таке конкурентоспроможність продукції і де проявляється її рівень?

4. Як співвідносяться поняття «якість» і «конкурентоспроможність продукції»?

5. За допомогою яких індивідуальних та узагальнювальних показників може бути описана якість продукції підприємства?

6. Які етапи діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства?

7. Які непрямі показники використовуються для характеристики якості продукції?

8. Як обчислюються одиничні, групові та інтегральний показники конкурентоспроможності?

9. Механізм ідентифікації вихідних параметрів профільної діяльності підприємства.

10. Охарактеризуйте проблеми формування організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємств.

Теми доповідей:

1. Планування конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможністю продукції підприємства
2. Управління конкурентним статусом підприємства
3. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможністю продукції підприємства.

***Практичні завдання***

**Завдання 1.** Проранжуйте міні-трактори виробників за ступенем їх конкурентоспроможності, виходячи з таких даних:

Таблиця 3 . Вихідні дані

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Параметр | Значення за виробниками | Ваговий коефіцієнт параметра |
| А | Б | В | Г | Д |
| Максимальна тяговапотужність (КВт) | 120 | 110 | 130 | 125 | 115 | 0,17 |
| Ресурс до першого капітального ремонту, мото-год. | 7500 | 6200 | 6000 | 6500 | 7000 | 0,18 |
| Питомі витрати палива (л/КВт-год.) | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,45 | 0,3 | 0,25 |
| Вартість базової комплектації, тис. грн | 129 | 135 | 137 | 117 | 113 | 0,3 |
| Рівень сервісного обслуговування, балів | 9 | 8 | 7 | 6 | 9 | 0,1 |

Індекс конкурентоспроможності продукції

$I\_{k }$= $\sum\_{i=1}^{n}g\_{i }$×$k\_{i}$

де qi — індекс відповідності еталону за і-им параметром; kі — коефіцієнт вагомості і-го параметра.

Продукція з найбільшим значенням Ік визнається найконкурентоспроможнішою.

При визначенні індексів відповідності еталону слід враховувати бажану спрямованість відповідного параметра.

Для тих параметрів, для яких позитивним є якомога вищий рівень, індекс відповідності еталону обчислюють за формулою:

$g\_{i }^{p max}$= $\frac{p\_{i}}{p\_{e(max)}}$

Якщо, параметра бажаним є мінімальний рівень показника, то індекс його відповідності еталону визначають так:

$g\_{i }^{p min}$= $\frac{p\_{e(min)}}{p\_{i}}$

де рі — рівень і-го одиничного параметра продукції оцінюваного підприємства; ре(max), pе(min) — еталонне (відповідно, максимальне й мінімальне) значення параметра.

Виріб А:

$I\_{k }$= $\frac{120}{130}$×0,17 + $\frac{7500}{7500}$ × 0,18 + $\frac{0,3}{0,4}$ × 0,25 + $\frac{113}{129}$ ×0,3 + $\frac{9}{9}$ × 0,1 =0,16 + 0,18 + + 0,19 + 0,26 + 0,1 = 0,89

**Завдання 2.** Електротехнічна фірма «Темп» виробляє обігрівачі для офісів та побутових споживачів і успішно конкурує на українському ринку з вітчизняними та закордонними виробниками. Для встановлення ціни на нову модель обігрівача фірма вирішила застосувати конкурентну модель ціноутворення, беручи за основу продукцію свого основного конкурента. При цьому вона хоче отримувати прибуток у розмірі, не меншому 25% від собівартості продукції, яка становить 6200,2 грн./один. Маркетологи фірми провели аналіз конкурентоспроможності нового товару відносно базового виробу конкурента. Аналіз показав, що за технічними параметрами новий виріб поступається базовому (індекс технічних параметрів *Ітп*=0,86), але за економічними параметрами має кращі позиції (*Іеп*=0,94). Ціна базового виробу конкурентів – 8600 грн. Визначити ціну нового обігрівача за рівнем його конкурентоспроможності. Перевірити, чи виконується при такій ціні умова граничного рівня прибутковості, встановленого фірмою.

Алгоритм розв’язку

1. Інтегральний показник конкурентоспроможності нового обігрівача фірми.

2. Ціна нового обігрівача згідно з конкурентною моделлю ціноутворення.

3. Рівень рентабельності нового обігрівача згідно з конкурентною моделлю ціноутворення.

4. Порівняння показників рентабельності.

**Завдання 3.** Виконайте оцінку конкурентоспроможності товарів (сівалок), за наступними характеристиками:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | СЗМ НІКА-4 (ZTS) | СЗМ НІКА-6 | Веста УПС-12 | Коефіцієнтвагомості |
| Ціна експлуатації, грн. | 65000 | 68000 | 57000 | - |
| Вага сівалки, кг | 1500 | 1400 | 1200 | 0,1 |
| Загальна місткість бункерів, л. | 300 | 300 | 200 | 0,15 |
| Рівень післяпродажного сервісу, балів (1 -10) | 10 | 10 | 9 | 0,05 |
| Максимальна продуктивність, га/год. | 4,5 | 4,0 | 3,5 | 0,3 |
| Точність висіву, % | 97 | 95 | 93 | 0,2 |
| Максимальна ширина захвату, м. | 6,0 | 5,4 | 5,0 | 0,2 |